

EFEKTIVITAS *ENTERPRENEURSHIP* ROSULULLAH SAW PADA TRANSAKSI BISNIS ISLAM DI ERA MODERN

Ulul Azmi, Andias, Nita Ambar Sari, Sri Husnul Khotimah

andiaselfalimbani@gmail.com

UNIVERSITAS HASYIM ASYARI TEBUIRENG

Received: 30/08/2018	Revised: 29/09/2018	Aproved: 21/10/2018
---------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

Abstrak

Bisnis islam merupakan bagian dari usaha yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang mencakup dalam permasalahan muamalah. Pada zaman yang semakin berkembang saat ini terdapat beberapa pelaku bisnis yang dalam menjalankan transaksinya mulai begeser dengan nilai dan visi syari'ah. Mereka seringkali tidak peduli terhadap sesama untuk saling tolong menolong serta kejujuran sudah mulai terabaikan. Dalam melakukan transaksi bisnis dengan cara yang halal saat ini sangatlah minim sekali. Oleh karena itu agar umat muslim tidak menyimpang dalam menjalankan wirausaha dan transaksi bisnis secara islam, maka sangat diperlukan cara untuk mengetahui konsep entrepreneurship yang dilakukan oleh rosulullah saw, transaksi bisnis di era modern serta bagaimana efektivitas entrepreneurship rosulullah saw pada transaksi bisnis islam di era modern. Diketahui bahwasannya konsep berwirausaha dari rosulullah saw adalah *shiddiq, amanah, tabligh, fathonah*. Selain itu beliau juga mempunyai dua visi dalam menjalankan bisnisnya yaitu visi dunia dan visi akhirat. Visi dunia bisa kita lihat salah satunya dari adanya keuntungan/laba yang diinginkan seorang pelaku bisnis yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sedangkan untuk visi akhirat dapat terlihat salah satunya dari konsep berbagi dan saling tolong menolong.

Kata Kunci: Entrepreneur, Rosulullah SAW, Modern.

A. Pendahuluan

Pada zaman modern seperti sekarang ini arus globalisasi sangatlah mempengaruhi kehidupan setiap individu di Indonesia maupun di negara negara lainnya entah itu dari segi teknologi, *style, fashion*, dan

sebagainya. Berkembangnya zaman yang semakin pesat mengharuskan manusia untuk merubah diri dan beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terus mengalir di kehidupan kita.

Manusia memerlukan kecakapan dan keterampilan (*life skill*) guna menopang hidupnya secara mandiri dan bermanfaat bagi orang lain. *Entrepreneurship* (kewirausahaan) berhubungan dengan usaha manusia meningkatkan nilai kehidupan, menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dan meningkatkan kehidupan masyarakat.

Dalam perkembangan zaman yang dibutuhkan bukan hanya tenaga-tenaga yang hanya sekedar menjadi *partner* usaha atau karyawan/pegawai, tetapi yang benar-benar mampu terjun ke bidang wirausaha, menggeluti dan menekuninya sampai berhasil. Untuk menjadi seorang *entrepreneur* perlu beberapa *skill* dan keterampilan yang dimilikinya, diantaranya sebagai berikut: keterampilan kreatif, keterampilan sikap dan toleransi terhadap ambiguitas, keterampilan menilai usaha, keterampilan menilai lingkungan, keterampilan strategi usaha, keterampilan menilai dimulainya usaha baru, keterampilan menjalin kontak dan hubungan jejaring kerja, keterampilan mengidentifikasi peluang-peluang, keterampilan memanen.

Jiwa dan semangat wirausaha itu yang perlu ditumbuhkan di kalangan generasi muda kita, sehingga mereka tidak tergantung pada pihak lain, tetapi sebaliknya mereka akan hidup secara mandiri. Dalam Islam Rasulullah SAW dikenal sebagai *entrepreneur* sejati, bahkan beliau dikenal sebagai orang yang mandiri dalam hal *financial*. Kemandirian Rasulullah SAW ini sudah tumbuh sejak beliau kanak-kanak. Karena tidak mau terlalu membebani dan bergantung pada pamannya, Rasulullah SAW menjadi penggembala untuk mendapatkan upah. Pada saat itu Rasulullah SAW mengembalakan biri-biri milik kaum Quraisy.

Kemandirian Rasulullah SAW terus berlanjut hingga kemudian membentuk jiwanya. Dengan berbekal kejujuran dan kekuatan dalam hal menjaga diri untuk tidak menjadi beban pamannya yang juga memiliki tanggung jawab besar terhadap keluarganya, Rasulullah SAW membangun

jiwa kemandiriannya. Semua itu memicu jiwa *entrepreneurship* Rasulullah SAW. Untuk mulai menerjuni dunia bisnis atau dagang. Semenjak saat itu, Rasulullah SAW mulai aktif mengikuti perjalanan bisnis pamannya ke Syiria. Pada kenyataannya, Islam memang sangat menyadari bahwa ekonomi adalah salah satu unsur penting dalam kehidupan dunia yang tak boleh diabaikan begitu saja. Islam menyadari bahwa kekuatan ekonomi memiliki pengaruh terhadap kekuatan tatanan dan eksistensi Islam itu sendiri. Ketika kekuatan ekonomi ini merapuh maka dengan sendirinya pengaruh, kekuatan, serta daya tahan umat akan menurun. Etika menjadi kunci pokok dalam menjalankan transaksi yakni disebut dengan etika jual beli.

Metode Penelitian

Penelitian kepustakaan dimulai dari informasi yang umum, kemudian diperoleh dari informasi yang lebih spesifik, penelitian kepustakaan menggunakan sumber acuan pustaka yang menggunakan sumber primer berasal dari hasil laporan penelitian ilmiah, sumber atau referensi primer merupakan referensi yang didapatkan langsung dari sumber aslinya bukan pendapat dari sumber primer yang dikutip oleh orang lain dalam sebuah karya tulis.. Proses penelitian ini dimulai dengan pemilihan topic dilanjutkan dengan memeriksa topic tersebut pada buku-buku atau jurnal ilmiah yang dikenal dengan penelusuran atau kepustakaan, hasil bacaan dari buku dan jurnal ilmiah akan memberikan gambaran yang jelas bagaimana topic itu dibahas dan dimengerti.

B. Pembahasan

Konsep Entrepreneurship Rosulullah SAW

Membahas, berdiskusi, atau mendengar ceramah tentang prikehidupan Nabi Muhammad SAW, dari segi ketauhidan, kejujuran, kesederhanaan, toleransi, apalagi ketaatan beribadah adalah sesuatu yang didengar. Setiap kali ceramah digelar khususnya peringatan maulid Nabi Muhammad SAW; sifat dan akhlak mulia beliau pasti menjadi tema utama. Tentunya menjadi

kewajiban bagi kita untuk selalu *me-refresh* diri mendengar keteladanan Rasulullah dalam aspek kehidupan. Beliau adalah manusia agung dan parepurna yang menjadi panutan setiap insan dimuka bumi.¹

Berikut beberapa etika bisnis Nabi Muhammad dalam praktek bisnisnya antara lain:

1. Kejujuran

Etika yang mendasar dalam melakukan transaksi bisnis Nabi Muhammad menggunakan kejujuran. Gelar al-Amīn (dapat dipercaya) merupakan gelar yang disematkan masyarakat Makkah Nabi Muhammad sebelum ia menjadi pelaku bisnis. Nabi terkenal sebagai orang yang jujur dalam hal apapun, termasuk saat beliau menjual barang dagangannya.

2. Amanah

Dalam konteks fiqh, amanah bermakna kepercayaan yang diberikan kepada seseorang terkait dengan harta benda. Nabi memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam saat beliau menjadi karyawan dari Khadijah.

3. Tempat menimbang Dalam melakukan aktivitas bisnisnya Nabi Muhammad menjual barang harus seimbang. Barang yang kering bisa ditukar dengan barang yang basah. Penukaran barang kering tidak boleh dengan barang yang basah. Demikian juga dalam penimbangan tersebut seseorang tidak boleh mengurangi timbangan. Nabi Muhammad menjauhi apa yang disebut dengan muzabana dan mu aqala dalam aktivitas bisnisnya. Muzabana adalah menjual kurma atau anggur segar (basah) dengan kurma atau anggur kering dengan cara menimbang. Muzabana pada dasarnya adalah menjual sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya berat atau ukurannya diketahui dengan jelas. Mu aqala adalah jual beli atau penukaran antara gandum belum dipanen Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi*, (Yogyakarta:PT Bentang Pustaka)2013.201 dengan gandum

¹ Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi*, (Yogyakarta:PT Bentang Pustaka, 2013) h. 201

yang sudah digiling atau menyewakan tanah untuk ditukarkan dengan gandum.²

4. Gharar

Akad ini mengandung unsur penipuan karena tidak ada suatu kepastian didalamnya, baik mengenai ada atau tidak adanya objek akad, besar kecilnya jumlah, maupun kemampuan menyerahkan objek yang disebutkan dalam akad tersebut. Dalam aktivitas bisnisnya Muhammad menjauhi praktek gharar, karena membuka ruang perselisihan antara pembeli dan penjual. Muhammad juga melarang penjualan secara urbun (bai' al-urbun). Muhammad melarang penjualan dengan lebih dahulu memberikan uang muka (panjar) dan uang itu hilang jika pembelian dibatalkan. Penjualan yang menyertai urbun adalah seorang pembeli atau penyewa mengatakan:” Saya berikan uang muka lebih dahulu kepada Anda. Jika pembelian ini tidak jadi saya teruskan, maka uang muka itu hilang, dan menjadi milik Anda. Jika barang jadi dibeli maka uang muka itu diperhitungkan dari harga yang belum dibayar.”³

5. Tidak melakukan penimbunan barang.

Penimbunan ini tidak diperbolehkan karena akan merugikan bagi masyarakat karena barang yang dibutuhkan tidak ada di pasar. Tujuan penimbunan dilakukan dengan sengaja sampai dengan batas waktu agar harga barang-barang tersebut tinggi.

6. Tidak melakukan al-ghab dan tadlīs.

Al-ghab artinya al-khada (penipuan), yakni membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata. Sedangkan tadlīs yaitu penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual atau pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi.

7. Saling menguntungkan.

Para pihak harus merasa untung dan puas dalam setiap melakukan aktifitas bisnis. Etika ini merujuk pada manfaat dan tujuan dari kegiatan bisnis. Agar keuntungan yang ingin diraih dapat menambah kebaikan baik bagi pelaku

² Imam Malik, al-Muwatta', (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999), h. 3432

³ Tim Redaksi Ichtiar Baru Van Hoeve, Ensiklopedi Hukum Islam, Jil. 2, (Jakarta: Ichtiar

bisnis atau lingkungan sekitarnya, maka praktik bisnis harus mengacu prinsip-prinsip dasar yang bernilai luhur yang universal.

Terdapat lima prinsip dasar sebagai berikut:

- 1) Prinsip Tauhid atau Akidah merupakan pondasi utama ajaran Islam. Pada intinya bahwa prinsip ini menegaskan bahwa Allah adalah pemilik seluruh yang ada di alam semesta ini.
- 2) Prinsip Keadilan. Allah adalah Sang pencipta seluruh yang ada di muka bumi ini, dan 'adl (keadilan) merupakan salah satu sifat-Nya. Allah menganggap semua manusia itu sama (egalitarianism) di hadapan-Nya dan memiliki potensi yang sama untuk berbuat baik, karena yang menjadi pembeda bagi-Nya hanya tingkat ketaqwaan setiap individunya.
- 3) Prinsip Nubuwwah (Kenabian). Prinsip ini menjelaskan bahwa Nabi Muhammad merupakan teladan yang baik dalam segala perilaku, termasuk juga dalam perilaku bisnis yang seharusnya dapat diteladani serta diimplementasikan bagi setiap manusia, khususnya para pelaku bisnis. Sehingga tidak diherankan lagi bahwa beliau memiliki 4 (empat) sifat yang sering dijadikan landasan dalam aktivitas manusia sehari-hari termasuk juga dalam aktivitas bisnis karena selain bidang leadership ia juga sangat berpengalaman dalam bidang perdagangan. Empat sifat tersebut adalah: a. Shiddiq (benar, jujur, valid) b. Amanah (responsibility, dapat dipercaya, kredibilitas) c. Fathanah (kecerdasan, kebijaksanaan, profesionalitas, intelektualitas) d. Tabligh (komunikatif, transparansi, marketeable). Keempat, prinsip ini menjelaskan bahwa manusia adalah pemimpin (khalifah) di dunia ini dengan dibekali dengan seperangkat potensi mental dan spiritual oleh Allah SWT.
- 4) Prinsip khilafah menjelaskan bahwa manusia adalah khalifah di dunia ini dengan dianugerahi seperangkat potensi mental dan spiritual oleh Allah SWT. Fungsi utamanya adalah untuk menjaga segala transaksi

BaruVan Hoeve, 2001),h.399-400.

(mu'amalah) antar pelaku bisnis, agar dapat meminimalisir kekacauan, persengketaan, dan keributan dalam aktivitas mereka.

- 5) Prinsip ma'ad (hasil). Prinsip ini menjelaskan bahwa pada dasarnya manusia diciptakan di dunia ini untuk bekerja dan berjuang.⁴

Nabi selalu menganjurkan umatnya agar membuat akad perjanjian, akan tetapi beliau mengharamkan bersumpah dalam berbisnis agar barang dagangannya laris. Sebagaimana hadits sebagai berikut:

Jauhilah oleh kalian semua sumpah-sumpah dalam berdagang, karena ia akan membuat laris dagangan, tetapi akan menghilangkan keberokahan laba. (HR.Muslim)

Sumpah dapat disamakan dengan penjaminan. “pak, bu, saya jamin barang ini bisa tahan lebih dari tiga tahun. Ini koponennya buatan jepang. Saya jamin bapak atau ibuk tidak akan rugi. Allah mencabut keberkahan dari cara berdagang jamin-menjamin atau sumpah-menyumpah tidak pada tempatnya dan tidak dapat dibuktikan secara benar. Hilangnya keberkahan dalam berdagang membuat laba dan sukses berbisnis tidak ada artinya lagi.⁵

Efektivitas Entrepreneurship Rosulullah SAW Pada Transaksi Bisnis Islam di Era Modern

1. Implementasi Ekonomi Islam dalam transaksi di era Modern

a) Pengertian bisnis modern

Bisnis modern adalah bisnis yang saat ini berkembang dengan realita yang sangat komplit. Apalagi pada zaman sekarang ini masyarakat lebih banyak memilih untuk berbisnis dibandingkan dengan pekerjaan yang lainnya. Sebab Rasulullah juga menganjur untuk berwirausaha atau yang marak disebut saat ini yaitu berbisnis. Bisni adalah suatu aktivitas atau kegiatan yang bertujuan untuk mencari laba dan keuntungan yang menyediakan barang atau jasa untuk memperbaiki taraf hidup memenuhi kebutuhan masyarakat.

⁴ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*,(Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015), 34-414

⁵ Yusuf Mansur, *Business Wisdom of Muhammad SAW*. (Bandung:Mardani Prima) 2002. 725

Bicara tentang ekonomi Islam mulai bangkit tidak hanya ditengah masyarakat Islam akan tetapi Ekonomi Islam juga bangkit juga dimuka bumi. Antusiasme terhadap ekonomi yang berbasis syari'ah ini diharapkan dapat menjadi jawaban terhadap teori kapitalis dan sosialis yang telah lama ada dalam beberapa decade yang menimbulkan ketidakadilan antara Negara sterata sosial, serta arogansi paraborjuisme. Sebelum jika memahami Ekonomi Islam dalam transaksi bisnis di era modern kita akan memahami terlebih dahulu tentang perbedaan antara ilmu ekonomi dan fiqh muaamalat dari aspek aksiologi.⁶

Ilmu ekonomi mempelajari bagaimana cara untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup sedangkan fiqh muamalah lebih kearah norma atau hukum baik yang bersipat sosial maupun komersil jika digabungkan ilmu ekonomi dapat di ambil artinya ilmu ekonomi menerangkan metode atau cara bagaimana transaksi bisnis dan mendapatkan keuntungan meteril, sedang fiqh muamalah menentukan status hukum halal atau haramnya pelaksanaan transaksi bisnis. Karena belum tentu transaksi ekonomi tersebut sah dalam pandangan fiqh muamalah, seperti contohnya: seseorang yang melakukan transaksi penjualan hasil kebun yang belum kelihatan berapa jumlah total hasil panennya, dalam ilmu ekonomi hal itu diperbolehkan selagi penjual dan pembeli sama-sama menyetujui, namun belum tentu boleh menurut fiqh muamalah, karena mengandung hal yang gharar atau penipuan karena ketidakpastian dan mungkin wujud benda yang akan dijual, selain itu tidak ada akad yang ditentukan oleh kedua belah pihak.

Adapun signifikansi dari ekonomi islam dalam bidang ekonomi sebagai berikut:

1. Ekonomi Islam membangun integritas muslim yang dapat menjalankan roda ekonomi sesuai dengan ajaran islam dengan berpegang teguh pada keistimewaan ekonomi islam yaitu menghindari segala bentuk kegiatan

⁶ Yusuf Mansur, *Business Wisdom of Muhammad SAW*. (Bandung: Mardani Prima) 2002. 725

yang mengandung unsur riba yang dapat menyebabkan kerugian terhadap orang Islam.

2. Menjadikan masyarakat terbiasa melakukan kegiatan ibadah dalam muamalah karena kegiatan ekonomi tersebut merupakan ibadah yang bernilai pahala di hadapan Allah. Sehingga tanpa terasa para produsen dan konsumen telah melakukan ibadah transaksi yang bernilai ibadah.
3. Mendukung upaya pemberdayaan ekonomi umat Islam dan mengembangkan usaha-usaha kaum muslim. Ekonomi Islam tidak memperbolehkan adanya bunga dan penumpukan harta, sehingga semua keuangan harus diperdagangkan ke dalam sektor riil, yang menjadi roda perekonomian tidak stagnan. Islam juga melarang penimbunan maka setiap harta yang tidak bergerak dan tidak dimanfaatkan untuk kegiatan ekonomi harus dikenakan pajak yang lebih besar, hal ini sangat berguna untuk menjadikan harta tersebut lebih bermanfaat.
4. Mengamalkan ekonomi syariah atau ekonomi Islam berarti mendukung gerak amar ma'ruf nahi munkar, karena dana yang terkumpul tersebut hanya boleh dimanfaatkan untuk usaha-usaha atau proyek-proyek halal. Setiap kegiatan ekonomi hanya diperbolehkan untuk kegiatan usaha-usaha yang sesuai dengan syariah Islam tidak boleh melakukan kegiatan yang bertentangan seperti usaha pabrik minuman keras, usaha narkoba, narkoba, usaha perjudian dan lain sebagainya.⁷

2. Kemandirian perjalanan bisnis Nabi Muhammad SAW

Sebelum diangkat menjadi rasul, Nabi Muhammad sudah dikenal sebagai pedagang. Bahkan sejak kecil, putra dari pasangan 'Abdullah dan Aminah itu telah menunjukkan kesungguhan terjun dalam bidang bisnis atau kewirausahaan. Ketika Nabi Muhammad SAW berusia enam tahun, ibunya Nabi Muhammad SAW Aminah meninggal dunia, setelah ibunya wafat Nabi Muhammad diasuh oleh kakeknya Abdullah Muttolib, namun hanya dua tahun lamanya beliau merasakan kasih sayang dari sang kakek, kakeknya pun wafat

⁷ Adiwarman A. Karim, *Pengembangan Ekonomi Islam dan Perannya dalam Peningkatan Kesejahteraan Umat*, Tarjih Vol. 9, 2007

selanjutnya beliu diasuh oleh pamannya Abu Tholib selama berada dalam asuhan Abu Tholib, beliu merasakan hidup yang serba kekurangan karena pamannya adalah orang miskin yang memiliki banyak anak.⁸ Usia 10 tahun beliu membantu pamannya mencari nafkah sendiri dengan bekerja sebagai pencari kayu bakar, buruh batu dan pasir, serta sebagai pengembala kambing milik penduduk mekkah secara serabutan dengan mendapatkan beberapa qiral(upah atau gaji), usaha membantu pamannya mencari nafkah dengan bekerja serabutan menunjukkan bahwa mesti anak-anak, pada diri nabi Muhammad SAW telah tumbuh kesadaran untuk hidup mandiri. Beliu tidak ingin keberadaannya menjadi beban bagi keluarga pamannya. Nabi Muhammad Mulai merintis karir dagangannya saat berusia 12 tahun dan mulai usahanya sendiri ketika berumur 17 tahun pekerjaan sebagai pedagang terus dilakukannya hingga menjelang menerima wahyu (berusia sekitar 27 tahun). Kenyataannya itu menegaskan bahwa Nabi Muhammad saw telah menekuni dunia bisnis selama lebih kurang 25 Tahun lebih lama dari masa beliu yang berkangsung sekitar 23 tahun.⁹

3. Prinsip-Prinsip Bisnis Nabi Muhammad yang Masih Efektif di Era Modern

Fakta sejarah menjelaskan bahwa praktik bisnis dan muamalah nabi Muhammad SAW selalau dilandasi dengan prinsip yang santun dan etis, nabi Muhammad juga selalu menunjukkan dirinya sebagai seorang yang professional. Professionalisme Nabi Muhammad saw dalam bisnis tidak dilandasi kecintaan besar terhadap harta kekayaan. Baginya berbisnis merupakan bagian dari ibadah. Dalam transaksi bisnis dan muamalah, beliu berlaku jujur dan adil serta tidak membuat para konsumen dan bisnisnya mengeluh.

Sekian banyak tuntutan menjadi seorang pedagang, berikut ini prinsip-prinsip bisnis Nabi Muhammad saw di era modern yaitu:

⁸ Hilmi'Ali Sya'ban. Nabi Muhammad (Yogyakarta:Mitra Pustaka,2004),76

⁹ Muhamamd Syafi'I Antonio, Muhammad SAW, *The Super Leader Super Manager* (Jakarta: proLMcenter dan tazkia publishing,2010),10-12

1. Penjual dilarang membohongi atau menipu pemebeli mengenai barang-barang yang dijual.
2. Tatkala transaksi bisnis dilakukan , penjual harus menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual terhadap sumpah yang berlebihan dalam suatu penjualan meskipun hal itu bisasaja meningkatkan hasil penjualan akan mengurangi bekahnya.
3. Penjualan suatu barang harus berdassarkan kesepakatan bersama dari kedua belah pihak(penjual dan pembeli) atau dengan suatu usulan dan penerimaan.
4. Penjual tidak boleh berbuat curang dalam menimbnag atau menakar suatu barang.
5. Dalam berdagang, nabi Muhammad saw sangat menghormati dan menghargai hak dan kedudukan pembeli.

Berikut beberapa etika bisnis Nabi Muhammad yang efektif dalam praktek bisnisnya pada era moderen antara lain:

a. Kejujuran

Etika yang mendasar dalam melakukan transaksi bisnis Nabi Muhammad menggunakan kejujuran. Gelar al-Amīn (dapat dipercaya) merupakan gelar yang disematkan masyarakat Makkah Nabi Muhammad sebelum ia menjadi pelaku bisnis Nabi terkenal sebagai orang yang jujur dal hal apapun, termasuk saat beliau menjual barang dagangannya.

b. Amanah

Dalam konteks fiqh, amanah bermakna kepercayaan yang diberikan kepada seseorang terkait dengan harta benda. Nabi memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Syam saat beliau menjadi karyawan dari Khadijah

c. Fatanah

Fatanah yang artinya cakap atau cerdas'' prinsip yang cerdas mampu memahami peran dan tanggung jawab bisnisnya dengan baik, dan mampu menunjukkan kreativitas dan enovasi guna mendukung dan mempercepat keberhasilan, seiring berjalan waktu bisnis yang cercas mamou memberikan

sentuhan nilai yang efektif dan efisien dalam melakukan kegiatan pemasaran.

d. Tabligh

Tabligh artinya menyampaikan'' dalam kontek bisnis, pemahaman tablig bisa mencakupargumentasi dan komunikasi, penjual hendaknya mampu mengominasikan produk dengan strategi yang tepat, dengan sioat tablig seorang pembisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-kaunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran, dengan hal itu pelanggan dengan mudah memahami pesan bisnis di sampaikan.

C. Kesimpulan

Etika dalam berbisnis dilakukan secara bersama bukan hanya satu atau dua orang saja. Melainkan keseluruhan elemen masyarakat agar terjalinnya suatu transaksi yang baik dan sesuai dengan tuntunan yang di ridhai Allah SWT. Pada prinsipnya berbisnis memiliki unsur-unsur ketuhanan sebagai tanda ketaatan seorang hamba kepada Tuhannya. Hal-hal yang di benci Allah SWT adalah sesuatu yang tidak sesuai tuntunan agama yang di turunkan kepada nabi Muhammad SAW dan di ajarkan oleh beliau melalui perilaku, ikrarr dan ucapannya. Etika yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW yang harus diterapkan pada era kini adalah kejujuran, amanah (dapat dipercaya), fathanah (cerdas), dan tabligh (komunikasi).

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*,(Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015), 34-414
- Adiwarman A. Karim, *Pengembangan Ekonomi Islam dan/Perannya dalam Peningkatan Kesejahteraan Umat*, Tarjih Vol. 9 ,2007
- Hilmi' Ali Sya'ban. *Nabi Muhammad*(Yogyakarta:Mitra Pustaka,2004),76
- Imam Malik, *al-Muwatta'*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1999), h. 3432
- Muhamamd Syafi'I Antonio, *Muhammad SAW, The Super Leader Super Manager*(Jakarta: proLMcenter dan tazkia publishing,2010),10-12
- Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi*, (Yogyakarta:PT Bentang Pustaka)2013.201
- Tim Redaksi Ichtiar Baru Van Hoeve, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jil. 2, (Jakarta: Ichtiar BaruVan Hoeve, 2001),h.399-400.
- Yusuf Mansur, *Business Wisdom of Muhammad SAW*. (Bandung:Mardani Prima) 2002. 725
- Yusuf Mansur, *Business Wisdom of Muhammad SAW*. (Bandung:Mardani Prima) 2002. 725

